

**COMERCIO EXTERIOR Y TRÁMITES DE
EXPORTACION**
SEMINARIO TALLER

RESUMEN DE RESULTADOS

HOTEL SHERATON ASUNCIÓN
ABRIL, 2005

**Simplificar los trámites sin generar valor agregado,
es más de lo mismo.**

Índice

	<u>Página</u>
1. Presentación	4
2. Introducción	5
3. Propósito	6
4. Objetivos	6
5. Enfoque metodológico	7
6. Ejes Temáticos	8
7. Resumen de los Ejercicios	9
8. Resultados Logrados	19
9. Conclusiones	20
Agradecimiento	24
Lista de Participantes	25

1. PRESENTACION

El presente documento constituye la síntesis de resultados logrados en el marco del desarrollo del “Seminario Taller Nacional Sobre Comercio Exterior y Trámites de Exportación”, realizado en el Hotel Sheraton los días 4 y 5 de abril pasados, organizado por el Programa de Simplificación de Trámites de Exportación – PSTE -, a fin de ampliar el espacio de intercambio sobre diferentes aspectos relacionados al tema, con la participación activa de instituciones publicas y productores/exportadores involucrados en los procesos de las operaciones comerciales con el exterior.

El PSTE, cuya ejecución está a cargo del Ministerio de Industria y Comercio, con apoyo financiero no reembolsable del Banco Interamericano de Desarrollo – BID -, está empeñado en la implementación del Sistema de Ventanilla Única de Exportación, que incluye la disposición de bases de datos que contenga información actualizada sobre documentaciones genéricas y específicas relacionadas a las actividades de exportación, el marco legal regulatorio, y sobre productos y establecimientos, que opere de manera administrativamente centralizada y mantenga la accesibilidad a instituciones públicas, entidades privadas, productores/exportadores, y potenciales importadores extranjeros.

Con el propósito de brindar un soporte promocional a toda actividad de comercio exterior, facilitar la disponibilidad de datos estadísticos sobre los diferentes rubros de exportación, prestar asistencia a los trámites de despachos aduaneros de exportación, desarrollar y presentar una herramienta de gestión útil para las negociaciones de accesos de los productos paraguayos a los mercados internacionales evitando los restricciones de medidas no arancelarias, el sistema Ventanilla Única de Exportaciones requiere responder a las características distintivas que presenta el sistema de comercio exterior vigente.

Para lograr la construcción de una visión compartida sobre la situación actual - desde una perspectiva técnica y administrativa - de la situación general del comercio exterior y sus procesos de tramitaciones - y obtener el apoyo de las instituciones involucradas en el proceso de exportación, en el sentido de establecer pautas conjuntas de interacción, facilitando las informaciones necesarias para definir la estructura de datos, desarrollo de aplicaciones informáticas, definiciones de procedimientos, diseño y aplicación de formularios que se consideren necesarios, en el marco que establezcan los aspectos legales a considerar y definir, el PSTE convocó a actores representativos del sector público y privado a un análisis amplio, abierto e irrestricto sobre las limitaciones y deficiencias del sistema actualmente aplicado.

2. INTRODUCCION

La necesidad de disponer una perspectiva más amplia con relación a la aplicación y utilización de los recursos del sistema VUE, motivó al PROGRAMA DE SIMPLIFICACION DE TRAMITES DE EXPORTACION a generar un espacio de intercambio dinámico y participativo, en el cual los protagonistas de los procesos de exportación - instituciones públicas, entidades privadas y empresas productora y exportadoras - analicen, discutan y concluyan conjuntamente con los integrantes del Programa, con planteamientos objetivos y claros sobre los diferentes aspectos relacionados con el fortalecimiento del comercio exterior.

Esta retroalimentación de conclusiones sobre diferentes dimensiones relacionadas con el comercio exterior - que constituye el contexto más amplio en el cual se ubican los propósitos y objetivos últimos del Programa -, traducida en lineamientos y definiciones, fundamentadas en criterios y enfoques de los diferentes sectores participantes, constituyen elementos indispensables para el Equipo Técnico del PSTE, a fin de orientar sus prestaciones de diseño y desarrollo de los componentes del sistema VUE, hacia la puesta en operación de herramientas eficaces y aplicables.

La participación fue definida con criterios de amplitud y enfoques de participación efectiva, y abarca tanto al sector público como el privado. Del sector público se ha convocado prioritariamente a las instituciones que ejercen intervenciones de diferentes órdenes en los procesos de trámites de exportación, poniendo énfasis en los titulares de las reparticiones directa e indirectamente involucradas; mientras que del sector privado se ha convocado a las autoridades de los gremios empresariales, y a un número representativo de exportadores y productores.

Los resultados obtenidos, ordenados y sistematizados en diferentes dimensiones, nos ha permitido obtener una visión clara de la situación actual, sus limitaciones y falencias; mientras que los consensos logrados, permiten disponer de lineamientos específicos para dar orientación objetiva a la definición de criterios y pautas políticas que creen las condiciones para la inmediata puesta en operación de herramientas útiles y accesibles para el fortalecimiento del comercio exterior paraguayo.

El presente documento hace referencia de los propósitos y objetivos del Seminario Taller Nacional sobre Comercio Exterior y Trámites de Exportación, la metodología aplicada, los ejes temáticos considerados, así como los resultados y consensos logrados al final del evento.

3. PROPOSITOS

- Promover el empoderamiento de la responsabilidad colectiva por parte de los actores involucrados, en la búsqueda de la superación de problemas y limitaciones del sistema, canalizando sus iniciativas a través del VUE, de manera que este constituya una herramienta útil para los usuarios locales y del exterior, y un soporte a la gestión de los negociadores nacionales.
- Definir lineamientos políticos y evaluar las implicancias legales, administrativas y técnicas en torno al desarrollo e implementación de las aplicaciones y herramientas del sistema VUE, incluyendo a la Base de Datos Centralizada de Productos Exportables, que supone la necesidad del fortalecimiento de las interacciones de nivel interinstitucional, intensificando los esfuerzos para el logro de mejoras en los procesos de tramitación.
- Disponer mayor insumo de opiniones y propuestas, lineamientos y definiciones, que servirán para imprimir una más adecuada orientación al diseño de los componentes de sistema, a fin de dotarlos de recursos que atiendan a las necesidades específicas del sector.

4. OBJETIVOS

- Conocer el alcance de las intervenciones de las instituciones en los trámites de exportación de productos;
- Identificar los aspectos que inciden de manera gravitante sobre el desempeño nacional en materia de comercio exterior, e identificar y definir los factores claves para su desarrollo, afianzamiento y fortalecimiento.
- Definir los lineamientos para orientar la formulación de políticas nacionales de comercio exterior.
- Debatar sobre las utilidades prácticas, ventajas de diferentes ordenes, y beneficios que generaría la disponibilidad de una base de datos centralizada de productos y establecimientos, y disponer de un análisis la situación actual de los registros de productos y establecimientos en las instituciones, identificando los problemas y dificultades más sentidas.
- Conocer las implicancias legales, técnicas y administrativas de nivel funcional y operativo, derivadas de los procesos de intercambio de datos de información y definir los criterios y pautas políticas sobre la accesibilidad a los mismos, en consideración al grado de confidencialidad que estos requieren.

- Identificar las ocasionales dificultades de carácter operativo que puedan existir en torno a los procesos de implementación, y delinear un modelo de interacción e intercambio de nivel interinstitucional, en torno al proyecto.
- Definición de un marco de compromisos por parte de las instituciones públicas y entidades privadas de apoyo y aporte al desarrollo e implementación del sistema VUE.

5. ENFOQUE METODOLOGICO

La metodología escogida estuvo orientada hacia la necesidad de garantizar la participación efectiva de los participantes, y la recopilación de los aportes a nivel individual y grupal, en función de la complejidad de la problemática planteada.

La dinámica del seminario ha sido definida en base a la observación de técnicas que mejor se adecuen a la consecución de los propósitos y logro de los resultados esperados, utilizando talleres participativos provocando el encuentro de pares en equipos de alto rendimiento, con el objetivo focal de reflexionar, analizar y debatir temas vinculados a sus experiencias vivenciales.

De esta manera fue posible crear un espacio común que se constituyó en un escenario de intercambio de alto nivel. Los equipos de trabajo fueron conformados, sobre la base de criterios funcionales orientados a lograr diversidad de origen, de criterios y ángulos de abordaje a la temática.

El taller se realizó en dos jornadas de trabajo, la primera contó con la participación de representantes del sector público y en la segunda se sumaron los representantes del sector privado.

En la jornada inicial, de análisis institucional, el trabajo se desarrolló en tres fases puntuales:

1. Presentación de los perfiles básicos de algunas de las instituciones invitadas, mediante exposiciones breves con soporte audio visual;
2. Instalación de los equipos de trabajo, abocados a la reflexión individual, el debate y el consenso a nivel de equipo.
3. Plenaria general de búsqueda de consenso en base a propuestas y recomendaciones.

En el segundo día también se trabajó en los mismos segmentos de contenido, propiciando la profundización del debate entre los participantes.

Los grupos de discusión fueron organizados de acuerdo a criterios de procedencia, intereses y potencial de debate, constituyeron oportunidades de reflexión de muy alto rendimiento, asistidos por tecnología adecuada, coordinación técnica y apoyo informático.

La producción se focalizó en el análisis, la priorización, el debate y el consenso acerca de los desafíos planteados en el contexto de los ejes temáticos del taller.

6. EJES TEMATICOS

Para el análisis y discusión en los grupos de trabajo, fueron definidos tres ejes temáticos que han sido exhaustivamente abordados, lo cual denotó el proceso de reflexión y consulta previa, imprimiendo mayor calidad a los intercambios.

Eje 1. COMERCIO EXTERIOR

- Caracterización del escenario nacional, con una identificación clara de aspectos que inciden de manera gravitante sobre el desempeño del comercio exterior.
- Identificación de factores críticos que podrían calificarse como clave para el desarrollo, fortalecimiento y afianzamiento del sistema comercio exterior.
- Definición de lineamientos básicos que permitan orientar la formulación de políticas nacionales de comercio exterior.

Eje 2. TRAMITES DE EXPORTACION

- Identificación de las dificultades existentes y potenciales, sentidas por las instituciones públicas en el cumplimiento de las intervenciones en el ámbito de sus competencias en los procesos de trámites de exportación, y por los exportadores en calidad de usuarios directos, a fin de clarificar causas y sus efectos.

Eje 3. BASE DE COMPONENTES DEL SISTEMA

- Construcción de una visión compartida sobre la situación actual - desde una perspectiva técnica y administrativa - de los registros de productos distribuidos en diferentes áreas funcionales y operativas de las instituciones públicas responsables por los correspondientes registros y habilitaciones.
- Definición de criterios y lineamientos sobre la accesibilidad, en consideración al grado de confidencialidad que exigen el manejo de los datos, y evaluación de las implicancias legales;

- Identificar clara de las dificultades. Limitaciones y requerimientos básicos operacionales, para la implementación de las herramientas informáticas, procedimientos de interacción e intercambio, y adecuación del marco legal que garantice la operatividad del sistema.

7. RESUMEN DE LOS EJERCICIOS

Para facilitar la producción, se han diseñado nueve matrices en base a las cuales se desarrollaron ejercicios con planteamiento de las siguientes temas:

1. Aspectos que inciden de manera gravitante en el desempeño del comercio exterior.
2. Factores críticos claves para el desarrollo y fortalecimiento del comercio exterior.
3. Lineamientos para formular políticas nacionales de comercio exterior
4. Aportes más significativos que las instituciones públicas y privadas podrían realizar para la optimización de los trámites de despachos de exportaciones
5. Una base de datos centralizada de productos y establecimientos. ¿Qué generaría?
6. Situación actual de los Registros de Productos y Establecimientos en las instituciones.
7. Las implicancias funcionales y operativas derivadas de los procesos de intercambio de datos de información más importantes
8. Criterios y pautas, políticas principales sobre la accesibilidad de los datos e instituciones, en consideración al grado de confidencialidad que estos requieren
9. Dificultades operativas posibles en torno a los procesos de implementación

La lectura de las respuestas presentadas por los grupos de trabajo, permite concluir que la producción del Seminario Taller fue satisfactoria y en las mismas pueden apreciarse coincidencias y propuestas bien definidas que se resumen de la siguiente manera:

MATRIZ Nº 1

Aspectos que inciden de manera gravitante en el desempeño del comercio exterior
<p>1. Marco legal adecuado</p> <ul style="list-style-type: none">• Políticas de Estado con incentivos para el desarrollo de la industria local y generación de exportación con VAN.• Políticas nacionales rectoras (crediticias, cambiarias, de promoción, política monetaria) Política gubernamental para fletes/transporte• Marco Legal regulatorio para los trámites de exportación, con unificación respecto al MERCOSUR.• Reglamentación de ley 60/90 para dar máxima prioridad a exportaciones
<p>2. Desburocratización en los trámites de exportación</p> <ul style="list-style-type: none">• Estandarización de trámites y normas, acreditación y certificación• Simplificación• Unificación de los trámites y entes interventores en los puertos de salida• Creación de un “call center” y homogenización de horarios de atención al público.
<p>3. Productos competitivos</p> <ul style="list-style-type: none">• Precio final del producto (costo – competitividad -imagen - devolución de impuestos)• Disminución de dependencia en exportaciones de productos primarios.• Registro de productos y establecimientos actualizado y confiable.• Imagen País sólida
<p>4. Información confiable y accesible</p> <ul style="list-style-type: none">• Información para el exportador, interna y externa• Base de datos accesible, con Datos estadísticos confiables, capacitación, aranceles preferenciales• Servicios al exportador• Acceso a las negociaciones gubernamentales y representantes en las mismas.
<p>5. Estado eficiente promotor de las exportaciones</p> <ul style="list-style-type: none">• Interesados y negociadores capacitados y actualizados• Alta capacidad Administrativa y Tecnológica.

MATRIZ N° 2

Factores críticos claves para el desarrollo y fortalecimiento del comercio exterior
1. Conocimiento, información y datos, para acceso a mercados
2. Fortalecimiento de las instituciones certificadoras
3. Financiamiento competitivo para desarrollo de la producción exportable
4. Cumplimiento de normas técnicas
5. Políticas de estado que incentiven la producción y la exportación en función a los mercados
6. Seguridad Jurídica, cumplimiento del Marco Legal existente y encarar su constante modernización
7. Competitividad de la oferta exportable
8. Mejoramiento de la capacidad de negociaciones de Relaciones Exteriores
9. Adecuación de las empresas a las normas internacionales
10. Mayor involucramiento del sector privado en las negociaciones
11. Acompañamiento a la Cancillería.

MATRIZ Nº 3

<p>Cuales serian los tipos lineamientos para formular políticas nacionales de comercio exterior</p>
<p>1. Implementación de una Base de Datos y estadísticas unificadas.</p> <ul style="list-style-type: none">• Confiables, serias y accesibles.• Actualizadas y armonizadas entre el sector público y privado
<p>2. Estructura crediticia que apoye al sector exportador</p> <ul style="list-style-type: none">• Marco legal que incentive a los bancos a otorgar créditos a los exportadores• Reglamentación de las políticas crediticias en la banca pública y privada• Reglamentación de las normativas ambientales, establecer plazos e igualdad de condiciones
<p>3. Plan Nacional de Exportación claro, amplio y conocido por todos los actores.</p>
<p>4. Política de estado de comercio exterior proactiva,</p> <ul style="list-style-type: none">• Capacidad de intervención inmediata ante distorsiones macroeconómicas de comercio exterior de la región (temas cambiarios, trabas, para arancelarias)
<p>5. Fortalecimiento de PYMES</p> <ul style="list-style-type: none">• Identificar y negociar en base a cadenas productivas• Descubrir nichos de mercados

MATRIZ Nº 4

Aportes mas significativos que las instituciones publicas y privadas podrían realizar para la optimización de los tramites de despacho de exportación		
Sector	Aporte	Componentes
Publico	VUE	1. Aplicación de tecnología
		2. Simplificación
		3. Base de Datos única y accesible
		4. Replanteo de los procesos para emisión de certificado de origen
	Sensibilización y formación de una conciencia nacional exportadora	
	Servicios al usuario	1. Horario igual, único y coordinado
		2. Información confiable
		3. Facilitación de trámites
		4. Precisión operacional de las instituciones
		5. Agentes de contacto capacitados
Privado	1. Sinceramiento de la información	
	2. Presentación en tiempo y forma de lo requerido	
	3. Capacitación respecto a la agilización de trámites	
	4. Establecer mecanismos de dialogo, consenso y adopción de compromisos con el sector público	
	5. Modernización de los puertos de exportación infraestructura.	

MATRIZ Nº 5

Una base de Datos Centralizada ¿Qué Generaría?		
Ventajas	Utilidades	Beneficios
1. Agilidad, actualización y confiabilidad	1. Elaborar estrategias de inversión, 1.2 Tomar acciones oportunas y adecuadas, en el sector privado y público.	1. Económico/financieros 1.2 Identificar los productos de calidad.
2. Conocimiento de la producción exportable en base a los mercados	2. Adoptar y mejorar el plan de exportación y estrategias de inversión y negociación	2. Mejor imagen internacional del país
3. Información rápida, actualizada, veraz y a menor costo	3. Identificar las empresas, productos e insumos utilizados	3. Abrir nuevos mercados y mejorar procesos, con menores costos.
4. Monitoreo de la documentación	4. Otorga mayor calidad y garantía de la información	4. Transparencia y seguridad
5. Seguimiento y monitoreo de los tramites y comunicaciones	5. Transparencia en el seguimiento/información oportuna	5. Menos trabas en la importación y exportación.
6. Trazabilidad	6. Planificación pública y privada/negociación	6. Oportunidad de negocio y control

MATRIZ Nº 6

Situación actual de los Registros de Productos y Establecimientos en las Instituciones

Problemas Principales	Causas Principales	Efectos Principales
1. Duplicidad, concentración, carencia, superposición de registros y roles	1. Falta de esclarecimiento sobre la competencia institucional, organización, capacitación, burocracia, coordinación y comunicación	1. Desalienta la exportación, sobrecosto y demora en el proceso
2. Falta de personal técnico, infraestructura y actualización de datos	2. Falta de recursos materiales y de coordinación.	2. Demora en el proceso y desalienta la exportación.
3. Mala distribución y escaso presupuesto	3. No hay sistema de control eficiente	3. Aumento de producto no registrados en los mercados.
4. Falta de convenios institucionales.	4. Competencia institucional.	4. Sobre costo
5. Celos institucionales de los datos	5. Competencia interinstitucional y protagonismo y dependencia presupuestaria	5. Trabas a su implementación.
6. Falta de insumos materiales y tecnológicos	6. Presupuesto oportuno	6. Ineficiencia.

MATRIZ Nº 7

Las implicancias funcionales y operativas derivadas de los procesos de intercambio de datos de información más importante

Implicancias funcionales	Implicancias Operativas
1. Unificación de datos (seguridad y certeza) 1.2.Unificación de datos	1. Aceleración e información calificada y confiable 1.2 Información utilizable
2. Rapidez y exactitud en la toma de decisiones	2. Control eficaz y generalizado
3. Coordinación, funcionalidad y credibilidad institucional	3. Simplificación de tramites
4. Escasa interacción y coordinación interinstitucional en las informaciones.	4. Poco interés de los involucrados y falta de reglamentos claros.
5. Coordinación interinstitucional	Mayor agilidad en los trámites.
6. Credibilidad e institucionalidad	6. Control eficaz y centralizado
7. Diseño de planes operativos y metodología interinstitucionales coordinadas	7. Estructuras para la interconexión.
8. Fácil identificación de productos y establecimientos.	8. Establecer convenios.
9. Ajustes al marco legal.	9. Agilidad
10. Identificación de roles.	10. Información global

MATRIZ N° 8

Criterios y pautas políticas principales sobre la accesibilidad de los datos e instituciones, en consideración al grado de confidencialidad que estos requieren
<p>1. Marco legal, con reglamentación sobre la confiabilidad de la información.</p> <ul style="list-style-type: none">• Identificación de los responsables del manejo de la información.• Normas claras sobre los datos a ser proporcionados y al manejo de la información
<p>2. Mantenimiento de la base de datos</p>
<p>3. Seguridad en la transmisión.</p>
<p>4. Definir perfil del usuario final.</p> <ul style="list-style-type: none">• Se debe definir perfiles de usuarios (por institución, dependencia, exportador, despachante)
<p>5. Promocionar y dar énfasis a la ética de los recursos humanos.</p>

MATRIZ N° 9

Dificultades operativas potenciales en torno a los procesos de implementación

Dificultades	Impactos
1. Trabas de legislación vigente superposición de leyes.	1. Tiempo de consensuar nuevas legislaciones; poca viabilidad.
2. Falta de Recursos Humanos calificados.	2. Desconocimientos en los procedimientos
3. Falta de promoción e información adecuada.	3. Desorientación e incumplimiento de los interesados.
4. Falta de Apoyo tecnológico y recurso humano calificado.	4. Demora en la implementación.
5. Predisposición al cambio.	5. Personas.
6. Diferentes, metodologías en la recopilación de datos.	6. Incompatibilidad de datos.
7. Resistencia a la proporción de datos.	7. Información incompleta.
8. Falta de compromisos político y operativo	8. Falla o ausencia en la implementación

8. RESULTADOS LOGRADOS

La metodología escogida, las técnicas de dinámica grupal empleadas y la estrategia de abordaje a la compleja problemática planteada, fueron acertados y oportunos, contribuyendo de forma satisfactoria para el cumplimiento de los propósitos establecidos.

Los debates han sido intensos y apasionantes, en un clima de activa participación, constatándose un elevado nivel de compromiso con la iniciativa del PSTE tanto por parte del sector público como privado y sobre todo, la conciencia de los mismos en la necesidad de aunar esfuerzos y conocimientos en provecho del país

Los grupos de discusión previamente organizados - de acuerdo a criterios de diversidad de procedencia, intereses y potencial de debate - constituyeron espacios de reflexión en base a las experiencias vivenciales de sus integrantes, con muy alto rendimiento.

La producción del evento, se focalizó en el análisis de los aspectos macro y micro de los temas planteados, y abarcó desde el diagnóstico y las recomendaciones para el impulso de las exportaciones, hasta las consideraciones operacionales acerca de la tramitación de despachos y la creación de una base de datos de productos de exportación del Paraguay.

Como puede apreciarse en las respuestas obtenidas en los diferentes ejercicios realizados en forma grupal, la producción del taller fue satisfactoria, y es posible concluir en ciertos consensos, reconfirmados en el cierre del evento, coincidentes con los fines y propósitos del PSTE.

- **ASPECTOS LEGALES:** la necesidad de la creación de un marco legal a través del cual, se establezca que los procesos de tramitación de exportación se realicen a través del Sistema VUE; y que contemple la gratuidad de las intervenciones de las instituciones, con excepción a las tasas por servicios efectivamente cumplidos, que otorguen valor agregado al proceso y al producto, y que no sean meros trámites de carácter administrativo.
- **TRABAS Y DIFICULTADES:** una visión compartida y consensuada acerca de las trabas y dificultades existentes en los trámites de exportación, desde la perspectiva de las instituciones públicas y las entidades privadas involucradas, como desafíos de superación gradual y sostenida para el fortalecimiento de todo el sistema de comercio exterior.
- **DEFINICIONES Y REGLAS:** establecimiento de pautas previas acerca de diferentes aspectos relacionados con el desarrollo y puesta en servicio de herramientas y procedimientos, que permitan coordinar con las

instituciones, las definiciones que visualicen por lo menos tres dimensiones vinculadas: técnicas, administrativas y políticas..

- **TRAMITACIONES:** generar un proceso ordenado, simplificado e integrado de intervenciones, en el cual cada una de las instituciones puedan involucrarse sin generar trabas innecesarias al comercio de exportación.
- **REGISTROS DE PRODUCTOS Y ESTABLECIMIENTOS:** Establecer las condiciones necesarias para disponer de una base de datos de productos y establecimientos centralizada pero compartida, que permita la simplificación de los trámites, y conocer con mayor exactitud lo que el país produce y puede exportar.
- **ESTADISTICAS:** Crear las condiciones técnicas y administrativas para mejorar la generación y obtención de datos estadísticos reales, que permitan disponer de la información exacta y oportuna sobre la exportación nacional, evitando la proliferación de datos discordantes a través de instituciones del Estado.
- **APOYO AL COMERCIO EXTERIOR:** propiciar la generación de estadística de datos que de manera aún más detallada y específica que la que provee el nomenclador NCM — SA, a fin facilitar la provisión de información a los mercados ampliados para un mayor beneficio al país.

9. CONCLUSIONES

El desarrollo del evento resultó en una valiosa experiencia de intercambio y participación de los principales actores involucrados en los procesos de tramitación de las exportaciones paraguayas, logrando “la unidad en la diversidad”. El nivel de asistencia tanto en número como en calidad técnica, administrativa y política de los representantes, fue elevado y más que satisfactorio para los propósitos del mismo

El apoyo del BID y del MIC, en sus máximas autoridades, le dieron el brillo y gravitación técnica y mediática y contribuyeron a fortalecer el peso político de la decisión adoptada de avanzar en esta nueva etapa del PSTE.

Cabe destacar, la calidad de la señal institucional emitida a los sectores, expresada en el local escogido y la logística implementada, antes y durante el evento ha sido reconocida por los participantes.

En el proceso de análisis del conjunto de resultados obtenidos, el PSTE ha identificado importantes logros en aspectos intangibles bien definidos:

- (i) Acercamiento entre los sectores público y privado, en torno a temas de interés nacional;
- (ii) Establecimiento de bases y condiciones, para mejorar el trabajo conjunto en cuestiones relacionados al mejoramiento de las condiciones para el fortalecimiento del comercio exterior;
- (iii) Sensibilización de los actores – públicos y privados - hacia la comprensión más acabada de la magnitud de las demandas presentes del sistema de comercio exterior;
- (iv) Incremento del interés de los participantes sobre la necesidad de simplificar y automatizar procesos de trámites;
- (v) Motivación hacia la canalización de aportes concretos, desde ambos sectores, para la implementación efectiva del sistema VUE;
- (vi) Aceptación y reconocimiento del VUE como sistema único centralizado de gestión de seguimiento y control de la tramitación;
- (vii) Apoyo institucional para la generación de condiciones para facilitar el intercambio de datos e información;
- (viii) Mayor compromiso por parte de las instituciones públicas y los entes privados con los resultados visualizados;
- (ix) Apoyo político permanente al PSTE para la implementación de mejoras al sistema de comercio exterior.

La lectura de los resultados presentados por los diferentes grupos de trabajo, permite identificar los resultados tangibles, destacándose varios consensos que son coincidentes con las expectativas del PSTE, y otros que suman enfoques y aspectos nuevos de gran utilidad para el desarrollo de las actividades que son colocados en perspectiva a consecuencia de los resultados obtenidos.

- a. Se ha señalado que los aspectos que inciden de manera gravitante en el proceso de exportación, lo constituyen principalmente:
 - La escasez de informaciones confiables y las limitaciones de disponibilidad de recursos que propicien el fácil acceso;
 - La demanda de adecuaciones normativas, y los requerimientos perentorios de implementación de políticas rectoras de comercio exterior;
 - La necesidad de contar con productos cada vez más competitivos, que permitan penetrar y desarrollar mercados internacionales;
 - El desarrollo de un Estado más eficiente focalizado en la exportación con mayor valor agregado.

- b. Entre los factores críticos para el desarrollo, fortalecimiento y afianzamiento del comercio exterior, se ha señalado:
- La necesidad de una base de datos de productos confiable y accesible;
 - La formulación de políticas de Estado que incentiven la producción y las exportaciones en función a los mercados;
 - La necesidad de fortalecer las instituciones certificadoras;
 - El mejoramiento sustancial de la seguridad jurídica para dar cumplimiento al marco legal existente y su constante modernización;
 - El incremento de la competitividad en la oferta exportable;
 - El mejoramiento de la capacidad de negociaciones por parte de los agentes de comercio exterior;
 - La adecuación y cumplimiento de normas técnicas internacionales.
- c. En lo referente a los lineamientos básicos que permitan orientar la formulación de políticas nacionales de comercio exterior, se identificó:
- La necesidad de la implementación de la base de datos de productos exportables y estadísticas unificadas;
 - El requerimiento de estructura crediticia que apoye al sector exportador;
 - La elaboración de un Plan Nacional de Exportación claro, amplio y reconocido por todos los sectores afectados; y
 - La generación de un decidido apoyo para el fortalecimiento de las PYMES.
- d. Las contribuciones que los sectores podrían realizar para optimizar los trámites de despachos de exportación, son para el sector público:
- La implementación inmediata de la Ventanilla Única de Exportación;
 - La sensibilización y formación de una concienciación exportadora en todo el país, y
 - El desarrollo de servicios al usuario, con horarios unificados en las instituciones.
- e. El sector privado debe:
- Sincerar la información acerca de las transacciones comerciales de exportación;
 - Realizar sus presentaciones en tiempo y forma, y
 - Capacitarse en la nueva dinámica de gestión.
- f. En materia de los registros actuales de trámites de exportación, ambos sectores coincidieron con:
- La existencia de desorden en los roles e incumbencias entre las instituciones;

- La baja calificación y actualización de los agentes de contactos;
- Los celos por los datos como activo de poder; y
- La falta de articulación interinstitucional.

g. En otro orden, los participantes concluyeron que:

- Estos aspectos constituyen los problemas principales que ocasionan burocracia y retrasos innecesarios, desalentando la exportación, produciendo sobre costos y otros indicadores de ineficiencia.
- La implementación de una base de datos confiables, actualizados y accesibles a todos los actores, supondrá, en la percepción de todos, mayor y mejor conocimiento, trazabilidad y menores costos, con sus utilidades y beneficios, lo que constituye el verdadero valor central agregado de toda la iniciativa del proceso de simplificación de los trámites de exportación.
- La rapidez, la coordinación y la credibilidad institucional implicará mayor simplicidad, control eficaz e información global para la toma de decisiones. Han recomendado muy especialmente el ajuste del marco legal sobre la confiabilidad y confidencialidad de la información de manera a asegurar el mantenimiento de la base de datos y promocionar la ética de los recursos humanos.

AGRADECIMIENTOS

La Dirección Ejecutiva del Programa Simplificación de Trámites de Exportación reconoce el esfuerzo y dedicación comprometidos por todos quienes hicieron posible la realización del Primer Seminario Nacional sobre Comercio Exterior y Trámites de Exportación, y de manera muy especial, expresa sus agradecimientos a los participantes del sector público y privado por la extraordinaria demostración de confianza puesta en los organizadores, a través de la prestigiosa presencia de sus dignos representantes, quienes brindaron al evento la requerida jerarquía y el necesario realce que, al final redundaron en los satisfactorios logros alcanzados.

La dedicación y el empeño demostrados en cada una de las dinámicas desarrolladas en cada uno de los momentos propuestos del evento, con una actitud claramente comprometida con los resultados fijados, garantizaron a final del Seminario contar con los aportes valiosos de opiniones calificadas, sugerencias e ideas concretas, propuestas realizables, y fundamentalmente, con el compromiso de todos en continuar avanzando, para la superación de las limitaciones, la resolución de problemas, el desarrollo y fortalecimiento sostenible del sistema de comercio exterior, y el logro de la simplificación de los trámites de exportación.

Finalmente, la Dirección expresa su satisfacción por el nivel de profesionalismo demostrado por los todos los integrantes del Equipo Técnico de Alto Nivel del Programa en la organización y desarrollo del evento, quienes posibilitaron que el mismo alcance el nivel esperado y supere las expectativas de resultados.

NÓMINA DE PARTICIPANTES

	Instituciones	Representante	Cargo	Teléfono	Correo Electronico
1.	MINISTERIO DE HACIENDA	EDWIN VIDOVICH	ADUANA: Director Jurídico	492 202	edvidovich@aduana.gov.py
2.		OSCAR SANDOVAL	ADUANA: Adm. Sistema SOFIA	450 751	sandoval@aduana.gov.py
3.		RAMON M. ADMEN B.	ADUANA: Administrador Capital	570 404	-----
4.	MINISTERIO DE AGRICULTURA	CARMELO PERALTA	SENAVE: Presidente	570 404	ddvsec@telesurf.com.py
5.		PATRICIO NUÑEZ	SENAVE:	574 343	panuca@hotmail.com
6.		HEIDI R. GOMEZ M.	SENAVE	570 513	heigo@yahoo.com
7.		EDGAR ESTECHE	SENAVE	582 703	eesteche@telesurf.com.py
8.		BASILICIO SANTACRUZ	SENAVE	582 787	basilicsanta@yahoo.com
9.		PABLO AYALA FRANCO	SENAVE	574 343	pablo_ayala@telesurf.com.py
10.		PEDRO C. CANTERO	SFN: Jefe de Departamento	586 257	snf@telesurf.com.py
11.		CESAR D. BARRETO L.	SFN: Jefe Dist. Forest. Central	586 257	sfn@telesurf.com.py
12.		MILCIADES VALDEZ R.	SFN: Asesor Técnico	570 518	mvaldez@telesurf.com.py
13.	SENACSA	RICARDO I. MIRET M.	Técnico DIGECIPOA	0991 301 601	r_miret@hotmail.com
14.		VIRGILIO GONZALEZ A.	Jefe Dep. Vigilancia Externa	501 374	virgon@senacsa.gov.py
15.		OLGA FRANCO	Jefe de División	505 727	isisfranco2002@yahoo.com.ar
16.		CRISTINA VITALE	Director Planificación y Estad.	576 749	-----
17.		SARA LAHAYE	Jefe de Departamento	501 379	-----
18.		HUGO V. LOOP REYES	Jefe de Departamento	501 374	-----
19.		MIGUEL A. FRANCO	Jefe Puesto de Control Aéreo	645 600	-----
20.		MARIA EUGENIA CARDOZO	Jefe Unid. Certificación	582 161	marucardozogaliano@hotmail.com.py
21.		MIRTA ORUE	Coordinación de Laboratorio	505 727	-----
22.		CELSO REGUNEGA	Asesor Técnico	576 749	-----
23.	SECRETARIA DEL AMBIENTE	ROCIO BARRETO V.	Téc. Direc. de Vida Silvestre	615 812	rbarretovalinottipy@yahoo.com
24.		MA. ROSALYN IRALA V.	Jefe Sección Fauna	615 812	rosalynirala@hotmail.com

SEMINARIO TALLER NACIONAL
Sobre Comercio Exterior y Trámites de Exportación

	Instituciones	Representante	Cargo	Teléfono	Correo Electronico
25.	MINISTERIO DE SALUD PBS	LIZA MARIELA AQUINO	DINAVISA – Jefe Informática	214 934	dbvs@mspbs.gov.py
26.		ADA DUARTE DE FARIÑA	DINAVISA: Jefe Des. Aduan.	214 934	-----
27.		LUIS OLMEDO	Unidad Técnica del Mercosur	228 571	rinternacionales@mspbs.gov.py
28.		HELCE MELGAREJO G.	SENASA: Encargada de Reg. Productos Domisanitarios	585 808	-----
29.		JUANA DE IRAZUSTA	INAN: Directora	206 874	dirinan@hotmail.com
30.		BLANCA GOMPERT	INAN: Jefe Protec. de Alimen.	206 874	bgompert@yahoo.com
31.		ELSI C. OVELAR F.	INAN: Jefe Departamento	206 874	elsi@mixmail.com
32.	IPA (Inst. Pyo. de Artesanía)	FLORENTINA BAREIRO	Dep. Exportación	614 510	-----
33.	IPA (Inst. Pyo de Artesanía)	LAURA CARDOZO	Asesor Legal	614 510	lauracardozo75@hotmail.com
34.	SENAD	RAMON ENRIQUE SILVA GIMENEZ	Sub. Director Unidad de Inv. De Delitos Financieros	202 672/79	enriquesilva5@hotmail.com
35.	PROPARAGUAY	ENRIQUE BAEZ	Sector Agro exportador	207 055	heveas@proparaguay.gov.py
36.		HANNELORE GOTZ DE ENCINA	Dep. Investigación y Análisis	207 099	hencina@proparaguay.gov.py
37.	MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	GUSTAVO SOVERINA	Director de Operaciones de Comercio Exterior	204 638	gsoverina@mic.gov.py
38.		CARLOS PARIS	Director Comercio Exterior	227 140	cparis@mic.org.py
39.		SONIA GONZALEZ	Director de Política Industrial	204 638	sonia@mic.gov.py
40.		SUSANA CABRERA	INTN – Técnico Normalizador	290 160	normas@intn.gov.py
41.		MARGARITA PEÑA CONCHA	Director Desarrollo Empresarial	205 568	maggie@mic.gov.py
42.		BRUNO GERACI	REDIEX - Gerente Servicio al Exportador	665 112	bgeraci@mic.gov.py
43.		ROBERTO ELIAS	CNIME	663 950	promociones@maquila.gov.py
44.		SANDRA GOMEZ	CNIME	611 361	sandragom@telesurf.com.py
45.		CESAR RAMIREZ L.	CNIME	611361	operativa@maquila.gov.py
46.	DINATRAN	PATRICIO CACERES	Director Transporte Terrestre	586 472	pcaceres@dinatran.gov.py

SEMINARIO TALLER NACIONAL
Sobre Comercio Exterior y Trámites de Exportación

	Instituciones	Representante	Cargo	Teléfono	Correo Electronico
47.	STP: PROY .COMPETITIVIDAD, VE/STP	CARLOS PERALTA	Director	497 268	cperalta@stp.gov.py
48.	ONPEC	DARIO PERALTA	Gerente	513 535/8	dperalta@uninet.com.py
49.	INTERNATIONAL DEVELOPMENT CENTER OF JAPAN	NAOYA TAKEBE			take01@giganet.net
50.		YESUKE HASEGAWA			hasegawa.y@idcj.or.jp
51.		ROSA DE MATSUMOTO			izumi@conexion.com.py
52.		SHIN MURAKA		229 638	shin@conexion.com.py
53.	CAPEX (CAMARA PARAGUAYA DE EXPORTADORES)	JOSEFINA DUARTE	Presidente	662 245	
54.		FEDERICO CAMPOS	Secretario General	662 245	info@latrinidad.com.py
55.		ALBERTO CAMPOS	Director de Comunicación	662 245	alberto@latrinidad.com.py
56.	CAMARA PYA DE LA CARNE	RAFAEL LUIS AVILA	Despachante de Aduana	440 202	agstama@telesurf.com.py
57.	CAMARA PYA. DE IND. LACTEAS	LILIAN DE RASMUSSEN	Gerente	229 881	capainlac@hotmail.com
58.	CAPECO	SONIA TOMASSONE	Técnico	208 855	stomassone@capeco.org.py
59.		IGNACIO SANTIVIAGO	Técnico	208 855	isantiviago@capeco.org.py
60.	FEPAMA	MANUEL V. RODAS I.	Gerente General	441 182	mrodas@rieder.net.py
61.	CENTRO DE DESPACHANTES DE ADUANA	CECILIA SALLUSTRO	Presidente	441 829	cecilia.sallustro@cda.org.py
62.		CARLOS AYALA A.	Miembro Comisión Directiva	440 530	alberti@telesurf.com.py
63.		OGANDO BARRIENTOS	Representante	442 553	barrientos@highway.com.py
64.		MARTHA DE GENES	Representante	440 411	genes_pedro@hotmail.com
65.		SILVINO R. MARTINEZ	Representante	440 696	agenciamartinez@supernet.com.py
66.	AIC (ASOCIACION DE INDUSTRIALES CONFECIONISTAS)	JOSE LUIS DAPORTA	Gerente	445 793	aic@conexion.com.py

SEMINARIO TALLER NACIONAL
Sobre Comercio Exterior y Trámites de Exportación

	Instituciones	Representante	Cargo	Teléfono	Correo Electronico
67.	CAMARA IND. CURTIDURIA	EDUARDO MEDINA	Comercio Exterior	203 218	edumedina@telesurf.com.py
68.	CAMARA PYA DE CARGAS	MARIA DE DOMENICO	Representante	295 216	dedomenico@hotmail.com
69.	UIP	NATHALI BORDAS	Jefe de Gabinete	212 556	vicepresidencia@uip.org.py
70.	PARAGUAY VENDE	HUGO SALINAS	Director	228 664	salinas@paraguayvende.com.py
71.	SAPROCAL – LA PRADERA	HANS DINGELDEIN	Gerente General	511 045	-----
72.	COOP. COLONIAS UNIDAS	LAURO FISCHLER	Dep. Comercial - Ventas	0717 202 515	cevcocomercial@colonias.com.py
73.	IRIS S.A.I.C.	MARIA JOSE COSP	Responsable Exportación	420 031	mcosp@iris.com.py
74.	MANUFACTURA DE PILAR S.A.	LETICIA CASTAGNINO	Encargada de Exportaciones	553 438	leti@palmas.com.py
75.	VERNON I.C.S.A.	GREGORIO MACIEL M.	Apoderado	290 039	maciegre@sadesa.com
76.	CHACOMER SAECA	THOMAS WALDE	Gerente Comercio Exterior	660 000	twalde@chacomer.com.py
77.		KURT PETERS	Representante	607 770	kpeters@chacomer.com.py
78.	MAAHSA	MIGUEL MACIEL	Gerente Comercio Exterior	215 016	maahsa@maahsa.com.py
79.	OTISA – SUGAR MILL	MITHA LEDESMA	Asistente Comercio Exterior	290 442	otisa@otisa.com
80.	COOP. FERNHEIM	GERHARD KLASSEN	Gerente y Apoderado	211 214/21	fernheim@fernheim.com.py
81.	TABACALERA DEL ESTE S.A.	CESAR A. ESCOBAR	Asist. Comercio Internacional	0631 22699	cescobar@tabesa.com.py
82.		ANTOLIN CASCO D.	Apoderado	491 295	Universo2@telesurf.com.py
83.		MA. LOURDE CAMPOS	Asistente Dep. Exportación	224 411	lcampos@vallaglobalu.com
84.	AGENCIA AVILA	EFRAIN AVILA	Despachante de Aduana	496 898	contacto@agenciaavila.com.py
85.		MA. NILDA VERON	Jefe de Exportación	496 898	nildaarcona@agenciaavila.com.py
86.	AGENCIA PAREDES	JORGE ROMAN	Despachante de Aduana	492 007	ormindo@agenciaparedes.com.py
87.	NTRA. SRA. DE LA ASUNCION	JOSE G. BOGARIN	Gerente Comercial	294 050	jbogarin@nsa.com.py
88.	AGENCIA CABRAL	CESAR O. CABRAL	Despachante de Aduana	494 364	cabralcesar@hotmail.com